

L'activité PISCINE

L'activité piscine
Septembre / Octobre 2015

RENCONTRE
Pourquoi j'ai choisi ?

Desjoyaux Piscines

Steve Billon Desjoyaux Piscines Nord 42

DE L'INFORMATIQUE À LA PISCINE



Steve Billon
Desjoyaux Piscines Nord 42
107, route de Paris
42300 Mably
Tél. +33 (0)4 77 69 10 57

Rester indépendant ou rejoindre un réseau : cette question, vous êtes nombreux à vous la poser régulièrement au gré des évolutions qui ne manquent pas de se produire dans le monde de la piscine. Cette rubrique "Pourquoi j'ai choisi" donne la parole à ceux qui ont, un jour, décidé de s'intégrer à un réseau. C'est aujourd'hui Steve Billon, Desjoyaux Piscines à Mably, tout près de Roanne (42), qui nous a fait part des raisons de son choix.

Texte : Michel Dupenloup

UN BESOIN D'INDÉPENDANCE

En 2010, Steve Billon est depuis déjà 3 années commercial en informatique à Lyon. Si ce premier emploi lui a permis de maîtriser les techniques de négociation, il mûrit depuis qu'il est étudiant un projet : celui de se mettre à son compte en créant son entreprise. L'envie d'aller vite le pousse à chercher une solution "clé en main" de type franchise ou concession. Il travaille alors durant un an sur trois projets sensiblement différents mais correspondant à ses capacités d'investissement : un point de vente Bricolage (Bricomarché), une agence d'interim (Temporis) et une franchise Desjoyaux Piscines. Il rejoint, finalement, le réseau Desjoyaux en septembre 2011.

POURQUOI LE CHOIX DE DESJOYAUX PISCINES ?

Steve Billon. C'est tout d'abord en étudiant les différents projets qui avaient retenu mon attention que j'ai découvert le produit piscine et son marché. J'ai été séduit par les perspectives intéressantes qu'ils offraient à un jeune entrepreneur. D'après mes calculs, c'est un projet qui permettait une rentabilité performante par rapport à l'investissement initial demandé. Mes contacts avec les interlocuteurs du siège Desjoyaux Piscines m'ont ensuite conforté dans

mon choix par leur écoute ainsi que par leur proposition qui me permettait de démarrer mon activité rapidement avec une enseigne bénéficiant d'une forte notoriété sur un secteur, le nord de la Loire, qui m'intéressait tout particulièrement. Enfin, le fait que je sois originaire de Saint-Étienne a sans doute contribué à ma prise de décision. Depuis mon enfance, j'ai toujours entendu parler de Desjoyaux qui est, dans la Loire tout particulièrement, une véritable institution et un exemple de réussite industrielle et commerciale !

PROMESSES TENUES

En septembre 2011, immédiatement après avoir signé pour rejoindre l'enseigne, j'intègre une formation intensive de six mois. Cette formation indispensable aborde tous les aspects de mon nouveau métier, qu'ils soient techniques ou commerciaux, et m'apporte toutes les clés pour me permettre d'y réussir. Durant cette période, j'ai également travaillé en étroite collaboration avec la centrale sur l'aménagement de mon futur magasin. Celle-ci m'a fourni le mobilier et des conseils d'implantation, et m'a proposé un stock initial parfaitement adapté à mon secteur ainsi qu'à la taille de mon magasin. J'ai donc pu démarrer mon



activité avec la certitude de proposer à mes clients les bons produits au bon prix sans avoir eu à négocier fournisseur par fournisseur. C'est un gain de temps et d'efficacité appréciable. J'ai ainsi ouvert mon magasin en temps et en heure, en mars 2012. J'avais tout juste 28 ans !

TROIS ANNÉES D'EXPÉRIENCES

Durant ces trois premières années, j'ai beaucoup appris et j'ai grandi professionnellement. Je suis aujourd'hui convaincu qu'en créant mon entreprise, j'ai fait le choix qui correspondait à mes attentes. Rejoindre le réseau Desjoyaux Piscines a été incontestablement un formidable accélérateur pour mes affaires car c'est une enseigne connue et reconnue. Notoriété et communication puissante ont fait que lors de ma première année d'activité, pas moins de 600 clients avaient poussé la porte de mon magasin ! Une performance qui ne se serait pas réalisée si j'avais été indépendant. Au jour le jour, j'apprécie également l'efficacité du plateau téléphonique de la centrale qui gère les contacts Internet. Ils représentent chaque année de nombreux

rendez-vous que je n'aurais pas eu le temps de traiter au quotidien ! Enfin l'efficacité de la logistique est un point qui fait la différence. Toutes les commandes de réassortiment sont livrées sous 7 jours et les commandes express sous 48 heures. C'est un vrai plus qui me permet d'optimiser la gestion de mes stocks. Enfin, l'esprit d'innovation qui anime depuis toujours le groupe Desjoyaux nous permet en permanence d'apporter à nos clients des nouveautés et à nos équipes chantiers des produits encore plus faciles et rapides à mettre en œuvre. La dernière filtration intégrée aujourd'hui sur le marché en est une parfaite illustration.

DES PISCINES PLUTÔT BIEN ÉQUIPÉES

Nous intervenons sur la partie nord de la Loire et l'entreprise est composée de deux personnes : Véronique Mathieu qui s'occupe tout particulièrement du magasin, du SAV et de la comptabilité, tandis que personnellement je me charge de la vente des bassins et j'assure le suivi des chantiers. Sur le terrain, pour la construction et la rénovation des piscines, nous travaillons avec trois équipes de co-traitants qui connaissent parfaitement nos techniques et nos produits. Elles

assurent terrassement, pose des panneaux, coulage du béton, pose des liners ou des membranes armées et raccordements électriques. Cette organisation nous a permis en 2014 de construire 16 bassins d'une taille moyenne de 8 m x 4 m, systématiquement équipés d'une PAC ou d'un abri et d'une couverture à barre ou d'un volet automatique. Concernant le traitement de l'eau, c'est le plus souvent l'électrolyse du sel que nous préconisons. Parallèlement à la construction, nous avons réalisé 16 rénovations : poses de liner, membrane armée ou plus.

UNE MONTÉE EN PUISSANCE CONTRÔLÉE

L'année 2015 représente d'ores et déjà une progression de nos affaires puisque nous allons réaliser 20 constructions et 20 rénovations et que nos achats à la centrale sont en hausse de 30 %. Notre point de vente de 200 m² réalise quant à lui environ 10 % du CA de l'entreprise. Cette année, une opération nationale "équipements" élaborée par la centrale, qui en a assuré également la communication ainsi que les relances ciblées via courrier et téléphone, a contribué au bon démarrage de la saison ainsi qu'à la fidélisation de notre clientèle en proposant des promotions particulièrement attrayantes. C'est le type même d'actions que j'apprécie et qui contribuent saison après saison à la montée en puissance progressive de mon entreprise.